

INTERVIU | Fondatoarele Simion & Baciu, după primii trei ani de la înființarea firmei: Până acum, oricât de curajoase și optimiste au fost planurile noastre, realitatea le-a depășit. Echipa rămâne reperul cheie în construcția Simion & Baciu. Activitatea noastră este într-o evoluție continuă și accelerată, dar în continuare organică, concentrată pe eficiența și generată de competențele vaste ale echipei



Simion & Baciu, firma înființată în urmă cu trei ani, a depășit cu mult așteptările inițiale în materie de succes și are azi reputația puternică de lider de piață în mai multe domenii, precum IP, TMT și jocuri de noroc și protecția consumatorului. Creșterea întregii activități a firmei este rezultatul dezvoltării activității în toate domeniile de activitate și numărul de membri ale acestora triplându-se. Probabil cea mai notabilă creștere procentuală din ultimul an este vizibilă în cadrul departamentului de Litigii: în timp ce la lansarea firmei nu avea niciun avocat dedicat exclusiv acestei activități, acum este format din 3 avocați care acopera exclusiv acest domeniu de practică, urmând ca până la sfârșitul anului echipa să fie completată cu cel puțin încă un avocat.

”Pe parcursul celor trei ani de activitate, am învățat să ținem pasul cu evoluția rapidă a firmei ca un tot unitar și să ne adaptăm așteptările la aceasta, astfel încât astăzi nu ne mai surprind rezultatele noastre”, au declarat

[Ana-Maria Baciu](#) și [Cosmina Simion](#), fondatoarele **Simion & Baciu**, într-un interviu exclusiv acordat **BizLawyer** la celebrarea primilor trei ani de activitate.

Astăzi, **Simion & Baciu** este o echipă multidisciplinară de trei ori mai mare decât cea cu care firma a pornit la drum și care acopera mult mai multe domenii de practică față de momentul inițial. Portofoliul de clienți a înregistrat salturi anuale de două cifre procentuale, cu o creștere constantă a recurenței din partea clienților care revin cu proiecte tot mai variate și din ce în ce mai complexe.

”Principiul care ne-a caracterizat încă de la început strategia de business a fost cel conform căruia creșterea firmei trebuie să fie organică și sustenabilă. Ne-am dorit să parcurgem, fără excepție, toate etapele necesare unei evoluții sănatoase și să evităm un parcurs de tip „bumerang”. Bazându-ne în continuare pe acest standard, suntem încrezătorii că vom continua să ne dezvoltăm în ritmul și maniera potrivită”, au arătat fondatoarele firmei, în discuția cu redactorii **BizLawyer**.

Toate aceste realizări se reflectă și în recunoașterea independentă de care se bucură firma și avocații săi din partea unora dintre cele mai prestigioase ghidurile juridice internaționale, inclusiv prin includerea **Simion & Baciu** în clasamentele globale realizate de acestea sau prin premiile care le-au fost acordate.

De remarcat este faptul că, în al doilea an de activitate, **Simion & Baciu** a fost desemnată ”Firma anului 2021 în România” de către Managing IP, unul dintre trusturile media reper pentru domeniul proprietății intelectuale, iar

anul acesta este din nou inclusa pe lista scurta a potențialilor câștigatori ai acestui premiu. Totodata, practicile de IP și Jocuri de noroc ale **Simion & Baciu** sunt incluse pe cea mai înalta poziție (Band 1) [în clasamentele Legal 500 EMEA](#) și recunoscute în clasamentele *Chambers and Partners Europe*. La nivel individual, Partenerii coordonatori ai firmei, **Cosmina Maria Simion** și **Ana-Maria Baciu**, seteaza noi standarde pentru piața avocaturii de business din România, fiind primii avocați români recunoscuți atât de *Chambers and Partners Global*, cât și de *Who'sWhoLegal* în domeniul jocurilor de noroc. Mai mult decât atât, *Legal 500 EMEA* a reconfirmat și în ediția de anul acesta poziția lor de „Leading individuals” în România atât în domeniul jocurilor de noroc, cât și în cel al proprietății intelectuale. Alături de ele, **Andreea Bende**, Partener și **Andrei Cosma**, Managing Associate sunt recunoscuți ca Next Generation Partner și, respectiv, Rising Star în domeniile de practica ce îi consacră.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

De altfel, echipa rămâne reperul cheie în construcția **Simion & Baciu**. Din acest punct de vedere, interlocutoarele ^{Biz} **Lawyer** spun ca succesul firmei se datoreaza în mare masura și relațiilor profesionale corecte pe care le încurajeaza între membrii echipei, construite pe o comunicare clara, eficienta, care sa aiba la baza un set de principii și valori comune, cu care sa rezoneze fiecare.

”Structura profesionala pe care am gândit-o înca de la înființarea **Simion & Baciu** se bazeaza pe un mix între spiritul antreprenorial și nuanțele tradiționalismului care caracterizeaza profesia avocațiala, precum și pe o combinație echilibrata între idealismul și realismul specifice fiecarei generații în parte. Din prima zi am investit multa energie într-un mediu de lucru care sa stimuleze și sa sprijine dezvoltarea fiecarui membru al echipei noastre, indiferent de titulatura sau responsabilitățile pe care acesta le are în cadrul firmei. Nu suntem în cautarea unui „mediu de lucru ideal”, dar ne-am propus sa asiguram flexibilitatea necesara pentru ca personalități (traduse în opinii și competențe) complementare sa aiba claritate asupra direcției de evoluție a firmei și sa contribuie la succesul **Simion & Baciu**”, au explicat **Ana-Maria Baciu** și **Cosmina Maria Simion**.

Ca un reper numeric, în prezent, echipa **Simion & Baciu** este formata din peste 20 de membri. În medie, 3-4 avocați și/sau consultanți profeseaza în câte o arie de practica dintre cele care alcatuiesc structura firmei.

Tipologia serviciilor juridice oferite de **Simion & Baciu** face ca industriile în care sunt activi clienții sai sa fie dintre cele mai variate și, totodata, sa includa segmente extrem de dinamice ca evoluție atât la nivel local, cât și la nivel internațional precum: tehnologie, retail, mass-media și publicitate, servicii financiare, jocuri de noroc și divertisment și multe altele.

Activitatea firmei este într-o evoluție continua și accelerata, dar în continuare organica, concentrata pe eficiența și generata de competențele vaste ale echipei, de o planificare inteligenta a muncii, de extinderea constanta a serviciilor oferite și nu în ultimul rând, de reputația pe care echipa **Simion & Baciu** a consolidat-o de-a lungul

anilor, atât în cadrul profesiei, cât și în rândul clienților sai.

”Pâna acum, oricât de curajoase și optimiste au fost planurile noastre, realitatea le-a depășit. La fel a fost și cu planurile și perspectivele de dezvoltare”, au remarcat fondatoarele firmei. ”Pentru viitor ne dorim sa continuam sa facem bine ce facem bine deja, sa învățăm din greșeli și, pe cât posibil, sa nu le repetam, iar pentru peste trei ani, cel mai mult ne dorim sa fim, toți, cel puțin la fel de mulțumiți pe cât suntem astazi”, au mai spus avocatele intervievate de *BizLawyer*.

Mai multe despre proiectele cheie ale firmei în acești ani, momentele delicate și favorabile în evoluția firmei, măsurarea performanței în cadrul echipei și gândurile fondatoarelor la acest moment aniversar, în interviul acordat de **Ana-Maria Baciu și Cosmina Maria Simion** publicației noastre.

Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](#)

[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/ora. foarte renumite în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/ora](#)

BizLawyer: În urma cu trei ani ați lansat firma Simion & Baciu, care se poziționează, chiar de la început, ca societate cu ambiții de apartenență la prima ligă a avocaturii de business în câteva arii de practică și recunoaștere în directoarele internaționale. Unde sunteți acum?

Ana-maria Baciu și Cosmina Simion, fondatoarele Simion & Baciu: Un proiect ambițios încă de la început, **Simion & Baciu** ne-a depășit cu mult așteptările inițiale în materie de succes. Iar pe parcursul celor trei ani de activitate, am învățat să ținem pasul cu evoluția rapidă a firmei ca un tot unitar și să ne adaptăm așteptările la aceasta, astfel încât astăzi nu ne mai surprind rezultatele noastre.

Astăzi, **Simion & Baciu** este o echipă multidisciplinară de trei ori mai mare decât cea cu care am pornit la drum și care acoperă mult mai multe domenii de practică față de momentul inițial. Portofoliul de clienți a înregistrat salturi anuale de două cifre procentuale, cu o creștere constantă a recurenței din partea clienților care revin cu proiecte tot mai variate și din ce în ce mai complexe, reconfirmând calitatea asistenței pe care le-o oferim și valoarea adăugată a serviciilor noastre.

Toate aceste realizări se reflectă și în recunoașterea independentă de care ne bucurăm din partea unora dintre cele mai prestigioase ghidurile juridice internaționale, inclusiv prin includerea **Simion & Baciu** în clasamentele globale realizate de acestea sau prin premiile care ne-au fost acordate.

De notat ca:

- Am reușit performanța de a fi desemnați ”Firma anului 2021 în România” de către Managing IP, unul dintre trusturile media reper pentru domeniul proprietății intelectuale. Anul acesta suntem din nou incluși pe lista scurtă a potențialilor câștigători ai acestui premiu, și sperăm să avem parte de o surpriză plăcută în cadrul galei *Managing IP EMEA Awards*, care va avea loc la Londra pe 15 iunie.

Totodată, practicile de IP și Jocuri de noroc ale **Simion & Baciu** sunt incluse pe cea mai înaltă poziție (*Band 1*) în clasamentele Legal 500 EMEA și recunoscute în clasamentele Chambers and Partners Europe.

- La nivel individual, Partenerii coordonatori ai firmei, **Cosmina Maria Simion** și **Ana-Maria Baci**, seteaza noi standarde pentru piața avocaturii de business din România, fiind primii avocați români recunoscuți atât de [Chambers and Partners Gobal](#), cât și de [Who'sWhoLegal](#) în domeniul jocurilor de noroc. Mai mult decât atât, [Legal 500 EMEA](#) a reconfirmat și în ediția de anul acesta poziția lor de „*Leading individuals*” în România atât în domeniul jocurilor de noroc, cat și în cel al proprietății intelectuale. Alaturi de ele, [Andreea Bende](#), *Partener* și [Andrei Cosma](#), *Managing Associate* sunt recunoscuți ca *Next Generation Partner* și, respectiv, *Rising Star* în domeniile de practica ce îi consacra.

Am avut deci numeroase motive sa ne bucuram și sa celebram rezultatele activității noastre.

Cum ați descrie activitatea firmei astazi, raportat la finele primului an de activitate, și care au fost principalele repere ale activității în aceasta perioada? Care au fost palierele evoluției firmei?

Pe scurt – în creștere. În mai multe cuvinte – activitatea noastră este într-o evoluție continua și accelerata, dar în continuare organica, concentrata pe eficiența și generata de competențele vaste ale echipei, de o planificare inteligenta a muncii, de extinderea constanta a serviciilor oferite și nu în ultimul rând, de reputația pe care am consolidat-o de-a lungul anilor, atât în cadrul profesiei cât și în rândul clienților noștri.

Principiul care ne-a caracterizat înca de la început strategia de business a fost cel conform caruia creșterea firmei trebuie sa fie organica și sustenabila. Ne-am dorit sa parcurgem, fara excepție, toate etapele necesare unei evoluții sanatoase și sa evitam un parcurs de tip „bumerang”. Bazându-ne în continuare pe acest standard, suntem încrezatori ca vom continua sa ne dezvoltam în ritmul și maniera potrivita.

Creșterea întregii activități a firmei este rezultatul dezvoltarii individuale a tuturor departamentelor, a caror volum de activitate și numar de membri s-a triplat. Probabil cea mai notabila creștere procentuala din ultimul an este vizibila în cadrul departamentului de Litigii: în timp ce la lansarea firmei nu avea de fapt niciun avocat dedicat exclusiv acestei activități, acum este format din 3 avocați care acopera exclusiv acest domeniu de practica, urmând ca pâna la sfârșitul anului echipa sa fie completata cu cel puțin înca un avocat.

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmarește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Care au fost proiectele cheie ale firmei în acești ani? Ma refer la cele mari, care v-au influențat parcursul ori v-au oferit liniște și stabilitate... Cine le-a coordonat și ce avocați au fost implicați?

Fiecare proiect gestionat de echipa **Simion & Baci** este important pentru noi, iar maniera în care îl abordam, coordonam și analizam este întotdeauna unica și personalizata, tocmai pentru ca o foarte mare parte dintre proiecte au o importanța majora pentru clienții care ni le încredințeaza, fiind purtatoarele unor mize comerciale și/sau reputaționale de proporții. Rezultatele de pâna acum demonstreaza ca aceasta abordare se reflecta perfect în modul în care ne raportam la activitatea noastră și în maniera în care interacționam cu clienții și partenerii noștri.

Câteva dintre proiectele fanion din portofoliul nostru pe care le-am menționa însa aici includ asistența juridică acordată:

- cumparatorului la [achiziția grupului Maxbet de catre fondul de investiții Novalpina](#), proiect coordonat de **Cosmina Maria Simion**,
- societății 888 în legatura cu [vânzarea liniei de business Bingo catre Broadway Gaming Group](#), ambele proiecte coordonate de **Cosmina Maria Simion**,
- Libra Bank în contextul unui [conflict referitor la marci, în contradictoriu cu Libra Association](#) (consorțiul creat de Facebook pentru susținerea cryptomonedei Libra, proiect finalizat cu o tranzacție), sub coordonarea **Anei-Maria Baciu și Andrei Bende**,
- companiei farmaceutice Teva în legatura cu litigiul în curs împotriva Merck Sharp & Dohme, proiect coordonat de **Ana-Maria Baciu**,
- diverșilor clienți activi în domeniul retail cu privire la actualizarea tuturor contractelor încheiate cu furnizorii, ca o consecință a transpunerii în România a legislației privind interzicerea practicilor comerciale neloiale în domeniul produselor agro-alimentare, în proiecte coordonate de **Ana-Maria Baciu și Ana-Maria Coruga**.

Deși ați stat sub semnul crizelor încă de la început – sanitara, după primul an de activitate, și geopolitica, iată, la al treilea – nu pot să nu vă întreb care a fost cel mai delicat moment din viața firmei? Dar cel mai favorabil? Care au fost efectele, în ambele cazuri?

Din fericire, situațiile de criza care s-au succedat în ultimii trei ani în jurul nostru, nu au făcut altceva decât să ne ajute să conștientizăm faptul că suntem mult mai buni, mai capabili decât credeam inițial și că avem pregătirea și calitățile necesare pentru a realiza mult mai multe lucruri decât ne propuneam la început. Ne place să credem că norocul și-a spus și el cuvântul – suntem convinși în continuare că nu am fi putut alege un moment mai potrivit pentru debutul noii noastre vieți profesionale, sub emblema **Simion & Baciu**.

Cu toate acestea, putem identifica că fiind cel mai delicat moment de până acum acela în care, de pe o zi pe alta, am decis că întreaga activitate fizică a firmei se va muta de la birou în spațiul pe care fiecare dintre noi îl numea „acasă”. Datorită tehnologiei avansate pe care ne bazăm în viața profesională, trecerea a fost relativ facilă, însă faptul că activitatea noastră s-a desfășurat pentru o perioadă destul de lungă exclusiv la distanță a fost dificil de gestionat, în special la nivel personal, pentru fiecare dintre noi.

În ceea ce privește cel mai favorabil moment, acesta este de fapt o succesiune de momente. Momentele în care avocați și consilieri care se potrivesc cu filosofia și profilul firmei s-au alăturat echipei noastre, momentele în care fiecare dintre clienții noștri a decis să ne încredințeze spețe sensibile pentru afacerea sa, momentele în care un context sau altul ne-au ajutat să fim mai buni sau să facem mai bine, chiar și momentele în care un eșec ne-a ajutat să învățăm ceva. Toate sunt momentele noastre.

Care sunt azi principalele arii de practică, motoarele activității firmei? După criza medicală, agresiunea rusă din Ucraina și instabilitatea regională au azi vreun impact asupra business-ului avocațial? Sau ar putea avea, dacă situația se prelungește?

În continuare, ariile principale de practică sunt cele pe care a fost gândită structura inițială a firmei: *Jocuri de noroc, Proprietate Intelectuală și Protecția Consumatorilor*. Acestea li s-au alăturat, în ultimul an, practica de Litigii, care este în continuă expansiune din toate punctele de vedere (resurse, volum, complexitate).

Din fericire, niciuna dintre situațiile dificile generate de contextul internațional sau regional actual nu au avut, până în prezent, un impact substanțial asupra activității noastre, și sperăm că lucrurile să rămână așa. Pe de altă parte, din păcate, dacă războiul din Ucraina se prelungește, aceasta ne va afecta pe toți. Fără a ne lansa în previziuni,

speram ca din perspectiva business-ului impactul sa nu fie major; la nivel personal însa credem ca razboiul de la granițele României va conta mult.

Având în vedere dificultățile perioadei, ați coborat onorariile, sau ați continuat pe același palier? Cum s-au comportat clienții: au cerut reduceri, invocând perioadele dificile în business, pentru consultanța acordată de Simion & Baciu?

Preocuparea generală la nivelul clienților noștri față de bugetele alocate pentru serviciile de asistență juridică este una reală și, am sublinia, absolut naturală. Contextul economic și geopolitic actual nu face decât să sporească nivelul de atenție privind modul în care sunt gestionate resursele financiare. De aceea, unul dintre principiile noastre de lucru este de a încuraja o relație transparentă cu clienții noștri, pentru a gestiona din timp orice eventuale sensibilități care se pot naște de oricare dintre părți – client sau avocat!

Din fericire, nu ne-am aflat printre cei care au fost nevoiți să scadă onorariile în această perioadă. Clienții noștri înțeleg că o diminuare a onorariilor poate reprezenta o presiune care poate pune în pericol calitatea serviciilor avocațiale, atunci când nu este realistă sau gestionată atent.

Piața avocaturii este aglomerată, zgomotoasă, agitată, prietenoasă și foarte frumoasă. Important este ca fiecare să-și găsească locul, ritmul, triggerele și obiectivele

BizLawyer: Ce ar fi principalele „lecții” învățate în acești trei ani - cu criza sanitară și război la granițe, creștere economică firavă și clienți poate mai timorați ? Ce greșeli ați făcut, care au fost deciziile „de aur”?

Cosmina Maria Simion: Important nu e ce greșeli am făcut, important este să nu le repetăm. Data fiind componenta semnificativă de reglementare în asistența noastră, ritmul creșterii economice nu ne-a afectat, sau în orice caz nu semnificativ și nu pe termen lung. Dimpotrivă, așa putea spune că dinamica legislativă datorată crizei sanitare și acum a războiului din Ucraina a generat noi proiecte, ne-a adus noi clienți.

Ana-Maria Baciu: Situațiile de criză ne-au demonstrat că putem să ne depășim pe noi înșine. Cu toate acestea, în acest nou context în care am aflat că putem să ne adaptăm la orice, trebuie să învățăm să ne respectăm propriile limite și pe cele ale celor din jur. Uneori am făcut prea mult, alteori am cerut prea mult de la ceilalți. Toate aceste experiențe, care pot fi catalogate și ca greșeli și ca decizii de aur în funcție de cel care le analizează și le critică, fac parte din procesul găsirii unui echilibru între “se poate” și “nu mai pot”.

Care au fost neîmplinirile primilor trei ani de activitate? Unde mai aveți de lucrat, ce vă propuneți să îmbunătățiți în anii care vin?

Cosmina Maria Simion: În contextul în care orice așteptări am fi avut ele au fost depășite, este nepotrivit să vorbim despre neîmpliniri. De îmbunătățit însă, loc de mai bine este întotdeauna. În teorie știm ce avem de făcut, din păcate ziua se încapățânează să aibă tot 24 de ore, cu tot cu somn și masă, așa încât tot ce putem face este să lucrăm continuu la capitolul organizare și roluri. Încercăm să împărțim sarcinile după putința și pregătirea fiecăruia dintre membrii echipei. Nu dorim să centralizăm totul în vârful piramidei. Mai ales în contextul creșterii accelerate pe care am avut-o în acești trei ani nu credem că a concentra totul în vârful piramidei este o formulă sustenabilă. Încercăm să ajutăm membrii echipei să urce. În sensul asta, în fiecare zi simț cum urc și cobor de mai multe ori. Numai așa cred că lucrurile funcționează, spre bunăstarea tuturor atât spirituală cât și financiară, atât la nivelul firmei, cât și individual.

Ana-Maria Baci: Timpul departe de birou este ceva la care încă lucrez. Nu este încă o neîmplinire, nici pe departe, începutul nu ar fi putut fi în niciun caz altfel.

Avocatura este o piață în care concurența este dura. Ce trebuie să facă un profesionist pentru urca și a se menține în linia întâi?

Cosmina Maria Simion: Să nu facă compromisuri. Oricât de greu ar fi, trebuie să fie sincer cu tine însuși și să rămâi cel/cea care ți-ai dorit să fii. Mai presus de orice, un avocat trebuie să rămână dedicat menirii sale, aceea de a-și ajuta clientul, desigur în limitele legii, respectând etica profesională. Câtă vreme scopul rămâne acela de a-ți îndeplini menirea de avocat și om, restul va urma, banii... gloria. Ordinea însă nu ar trebui inversată, nu urmărim banii, gloria. A tinde să demonstrezi unei audiențe invizibile crezând că ea îți va da ceea ce de fapt numai tu însuși/însuși poți e greșit în opinia mea. Pe scurt, ca în multe alte domenii, probabil toate – Iubește-te pe tine! Muncește!

Ana-Maria Baci: În primul rând, cred că trebuie să îți plăca mult ce faci, și, mai mult decât atât, să fii dispus să îți plăca chiar și atunci când poate ai motive mai puține să îți plăca. Uneori, plăcutul vine natural, alteori se învață. Apoi mai sunt câteva „ingrediente”, care țin mai mult de „să faci” decât „să fii”. Și cred că este mai ușor să le adaugi în „preparatul” acesta care este viața noastră de avocați – să te informezi, să muncești, să știi.

Cum ați caracteriza piața avocaturii din România? Cât de ușor sau greu este să rezistați în vârf într-o astfel de piață?

Cosmina Maria Simion: Competitivă și diversă. Este cât de ușor sau greu vrei tu să fie, în funcție de care este vârful pe care vrei să îl atingi, care nu e același pentru toți. În funcție de asta va fi mai greu sau mai ușor, vei munci mai mult sau mai puțin.

Ana-Maria Baci: Piața avocaturii este aglomerată, dar de fapt este foarte greu să găsești mai mulți specialiști reali, mai ales în domeniile de nișă. Mai este zgomotoasă, agitată, prietenoasă și foarte frumoasă. În legătura cu vârful, în primul rând, „vârful” are semnificații diferite pentru fiecare dintre noi. „Vârful” meu poate fi un mare NU pentru un alt tip de avocat. Și reversul este la fel de adevărat. Cred că este foarte important să ne găsim fiecare locul, ritmul, triggerele și obiectivele. Și de acolo, să ne construim „vârful”. Nu e același pentru toți.

Într-un [interviu acordat BizLawyer în anul lansării firmei](#) spuneți că piatra de temelie în acest business este echipa. Accentul urma să fie pus pe echipa - pentru ca aceasta să fie recunoscută și să crească fără a face rabat de la calitate și principiile de business, astfel încât să devină în mod natural prima alegere a clienților. Ați reușit să realizați ceea ce v-ați propus pe acest segment al resurselor umane? Câți avocați are acum Simion & Baci și ce specializări au ?

Structura profesională pe care am gândit-o încă de la înființarea **Simion & Baci** se bazează pe un mix între spiritul antreprenorial și nuanțele tradiționalismului care caracterizează profesia avocațială, precum și pe o combinație echilibrată între idealismul și realismul specifice fiecărei generații în parte. Din prima zi am investit multă energie într-un mediu de lucru care să stimuleze și să sprijine dezvoltarea fiecărui membru al echipei noastre, indiferent de titulatura sau responsabilitățile pe care acesta le are în cadrul firmei. Nu suntem în căutarea unui „mediu de lucru ideal”, dar ne-am propus să asigurăm flexibilitatea necesară pentru ca personalități (traduse în

opinii și competențe) complementare sa aiba claritate asupra direcției de evoluție a firmei și sa contribuie la succesul **Simion & Baciu**.

Pentru noi echipa ramâne reperul cheie în construcția **Simion & Baciu**. Din acest punct de vedere, credem ca succesul nostru se datoreaza în mare masura și relațiilor profesionale corecte pe care le încurajam între membrii echipei, construite pe o comunicare clara, eficienta, care sa aiba la baza un set de principii și valori comune cu care sa rezoneze fiecare dintre noi.

Ca un reper numeric, în prezent, echipa **Simion & Baciu** este formata din peste 20 de membri. În medie, 3-4 avocați și/sau consultanți profeseaza în câte o arie de practica dintre cele care alcatuiesc structura firmei.

Înca de la început ați spus ca firma se va adresa în egala masura clienților mari, corporații și multinaționale, banci, cât și firmelor de talie medie, care au proiecte ce necesita asistența unor avocați cu experiența. Ce tip de clienți aveți azi în portofoliu? Care este raportul între clienții straini și cei locali?

Filozofia noastra este de a crea valoare pentru clienții noștri, indiferent de structura sau marimea lor, și de a avea un raspuns adaptat contextului economic sau social în care se regasește fiecare dintre ei atunci când identificam împreuna posibilitatea de a colabora. Aceasta abordare a stat la baza construirii unui portofoliu echilibrat, cu validare a relației profesionale care se aplica în ambele sensuri. Spectrul clienților pe care îi asistam acopera toate categoriile – corporații multinaționale fara o prezența în România, companii locale (românești sau straine), persoane fizice, asociații profesionale, fundații sau alte organizații neguvernamentale, cu un raport relativ echilibrat între clienții români și cei internaționali.

Tipologia serviciilor juridice pe care le oferim în principal face ca industriile în care sunt activi clienții noștri sa fie dintre cele mai variate și, totodata, sa includa segmente extrem de dinamice ca evoluție atât la nivel local cât și la nivel internațional precum: tehnologie, retail, mass-media și publicitate, servicii financiare, jocuri de noroc și divertisment și multe altele.

Dupa primii 3 ani în ”ring”, ne puteți spune cât de greu este pentru o firma de avocatura aflata la început de drum sa concureze cu firmele ”full service” care au echipe mari, acces la clienți sofisticati și ofera consultanța pe ariile de practica în care este specializata Simion & Baciu? Care sa fi fost atuurile Simion & Baciu în competiția cu aceste firme ?

Din fericire pentru noi, exista, în continuare, foarte mulți clienți care prioritizeaza calitatea și promptitudinea asistenței în procesul de selecție al unei firme de avocatura. Astfel, au contat mai puțin numele și longevitatea firmei și mai mult experiența extinsa a avocaților din cadrul acesteia, avocați a caror cariera, reputație și know-how obținute în peste 20 de ani de avocatura și consultanța au reprezentat premisa încrederii pe care ne-au acordat-o clienții noștri. Pe scurt, chiar daca forma de organizare și denumirea **Simion & Baciu** sunt înca tinere, avocații care o alcatuiesc au experiența individuala necesara pentru a se distinge și a face fața provocarilor din piața.

Atuurile noastre ramân relațiile strânse care s-au creat în cadrul echipei, care conteaza extraordinar de mult în lucrul pentru clienții noștri, la seriozitatea cu care tratam fiecare proiect, promptitudinea cu care adresam nevoile clienților noștri, cunoașterea aprofundata a industriilor în care activeaza clienții noștri, dar și a activității fiecaruia dintre ei, și, desigur, factorul uman – tratam fiecare client cu înțelegerea ca în spatele oricarei companii sunt oamenii care au aspirații și așteptari, ca fiecare dintre noi.

Citește și

[→ Simion & Baciu a lucrat anul trecut în 5 fuziuni și achiziții, iar avocații spun ca a crescut apetitul investițional. Cosmina Simion, Partener fondator: Suntem abia în primul trimestru al anului 2022 și deja lucram la al treilea proiect Corporate M&A](#)

[→ Cei mai buni avocați în domeniul marilor, remarcați de WTR 1000, ediția 2022. Tuca Zbârcea & Asociații, Simion & Baciu și Ratză & Ratză sunt lideri pe segmentele analizate, o buna expunere pentru Mușat, Schoenherr și ZRVP](#)

[→ LadyLawyer.ro | Ce spun și cum gândesc doamnele din structura Simion & Baciu, firma care etaleaza azi femeii avocat remarcabile pe toate palierele de activitate: ”Calitățile prin care femeile se poziționează la vârf în această profesie nu deriva din și nu se datorează genului. Ele se remarcă prin pasiunea pentru lucrul bine-facut, un nivel ridicat de compasiune și înțelegere față de problemele clienților, prin abilități fantastice de comunicare, creativitate și, desigur, o buna înțelegere a domeniului în care își desfășoară activitatea”](#)

[→ Cosmina Maria Simion și Ana-Maria Baciu – primii avocați români incluși de Chambers & Partners în Ghidul Global, în categoria Gaming & Gambling in Global Market Leaders](#)

[→ 2021 a fost un an al investițiilor pentru Simion & Baciu, în care firma și-a marit efectivele, întarindu-și toate ariile de practica. Un avans semnificativ s-a vazut pe partea de M&A, litigii, protecția datelor. Casa de avocatura se va concentra anul acesta pe pastrarea standardelor de calitate, consolidarea identității și pe creșterea organica](#)

Firma este prezenta an de an în ghidurile internaționale care monitorizeaza practicile de IP și jocuri de noroc ale firmelor de pe întreg globul. Cum reușiți sa va mențineți poziția - de regula Tier 1 - în aceste topuri? Care este secretul?

Nu improvizam niciodata, ci pregatim cu multa dedicare fiecare acțiune, fiecare inițiativa în care ne implicam. Nu ne erijam în ceva (sau cineva) ce nu suntem și nu promovam valori sau abordari care nu ne sunt proprii sau cu care nu rezonam. Poate pare un clișeu, dar nu este: în spatele fiecarui succes de care ne bucuram este multa, multa munca. Munca sa avem și sa pastram cea mai buna echipa, munca sa avem clienți mulțumiți de noi și de prestația noastră, munca în coordonarea activității (extrem de meticuloasa și variata) de marketing & business development. Deci, niciun secret ...

Ce înseamna performanța pentru o firma de avocați cum este Simion & Baciu? Cum măsurați performanța - firmei, a echipei, financiara samd?

Performanța se masoara... greu. Complementar criteriilor de evaluare consacrate de literatura economica și practica manageriala, pentru noi sunt importante satisfacția pe care o traieste echipa, modul în care colegii noștri colaboreaza între ei, feedback-ul constructiv primit de la clienți, succesul financiar al firmei corelat cu cel al fiecaruia dintre noi, activitatea desfășurata fara incidente operaționale sau logistice, sprijinul extern atunci când

avem nevoie de el – totul este parte din performanța noastră. Pentru noi este esențial să evaluăm toate aceste criterii pentru că ele stau la baza creșterii și evoluției noastre, a business-ului, a echipei, individual,

În afara de investiția în oameni - mărirea echipei, creșterea performanței - ce alte investiții credeți că nu ar trebui să lipsească din strategia unei firme de avocați ?

Suntem convinși că nu putem crește fără investiții în tehnologie sau în domeniile conexe activității noastre – marketing, business development și comunicare, billing & collection, administrativ.

Care ar fi prioritățile strategice ale acestei perioade pentru Simion & Baci? Care ar trebui să fie obiectivele realiste și măsurabile pentru o firmă de avocați locală în această perioadă?

Prioritățile noastre strategice sunt să rămânem umani, și să continuăm să fim competitivi într-o piață care va deveni ea însăși din ce în ce mai competitivă.

La nivel de „ar trebui” în materie de obiective avem trei paliere esențiale pe care le urmărim:

- un grad sporit de mulțumire a echipei (cu multiple subdiviziuni de la aspectele de atractivitate a proiectelor până la cele de dezvoltarea personală),
- un management eficient, combinat cu un model de leadership prezent clipa de clipă în viața companiei
- un volum de activitate care să nu depășească limitele a ceea ce putem de fapt presta în condiții considerate echilibrate, fără riscuri vizibile sau mai puțin perceptibile (de exemplu, starea de bine emoțională, psihică sau socială a profesioniștilor este un subiect relevant despre care, deocamdată, se vorbește prea puțin în România, dar care pe noi ne preocupă în mod real).

Care sunt perspectivele de dezvoltare a activității Simion & Baci? Pe unde vă vedeți după încă un ciclu de trei ani ? Care sunt planurile de viitor?

Până acum, oricât de curajoase și optimiste au fost planurile noastre, realitatea le-a depășit. La fel a fost și cu planurile și perspectivele de dezvoltare.

Pentru viitor ne dorim să continuăm să facem bine ce facem bine deja, să învățăm din greșeli și, pe cât posibil, să nu le repetăm (de prea multe ori), iar pentru peste trei ani, cel mai mult ne dorim să fim, toți, cel puțin la fel de mulțumiți pe cât suntem astăzi.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](https://www.ladylawyer.ro)